

aktive - Blog

<https://www.aktive.cloud/>

Aseguran que el “sueldo emocional es igual o más relevante que el económico” para los entrenadores



El director de la consultoría deportiva Optimización, Costes y Procesos, Lucas E. Peñas, afirma que “el salario emocional es igual o más importante que el económico” para los instructores de fitness. Por este motivo, insta a los gestores de los gimnasios a entender qué motiva a los entrenadores, tal como hacen con sus clientes externos.

El director de la consultoría deportiva Optimización, Costes y Procesos (OCP), Lucas E. Peñas, aconseja a los gestores de los gimnasios “dar un feedback a sus instructores de fitness sobre su desempeño, ya que a veces es algo que falta”.

Segun aconseja el consultor, “hay que entender y escuchar al técnico; los entrenadores tienen que recibir este feedback por parte de los clientes y de sus superiores”. Según añade, “muchas veces los entrenadores no reciben un reconocimiento y, de hecho, se asume que las gracias se reciben con el salario, pero en verdad, darlas es gratuito”, insiste.

FACTORES RELACIONALES

El pasado febrero, Peñas presentó el estudio Tendencias Centros de Fitness, realizado juntamente con Aefa Les Mills. Una de sus principales conclusiones fue que la buena relación con los clientes, los jefes y los compañeros es lo que más valora un entrenador en su puesto de trabajo. Conseguir retos, tener un reconocimiento y un buen liderazgo son otros factores que los instructores de los gimnasios valoran, incluso, por encima del salario.

“Se trata de una profesión muy vocacional, por lo que una vez el pago supera un mínimo, aparecen otros factores muy importantes, y, por lo tanto, hay que saber motivar y escuchar al instructor”, expone Lucas Peñas.

“Hay ocasiones en que los gestores se centran demasiado en las instalaciones, los equipamientos, la climatización o los pavimentos, pero lo que realmente acaba dando valor a un centro es su personal, sobre todo teniendo en cuenta que el efecto de impresionar a un cliente con una máquina nueva apenas dura unos quince días”, precisa.

LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN

El salario emocional también pasa por ofrecer al entrenador una formación continua. “Cubierto un mínimo de salario, la formación tiene un componente muy importante”, asegura Peñas.

El consultor apuesta por potenciar las formaciones enfocadas a las habilidades blandas y emocionales, con el objetivo de mejorar la empatía. “En un momento en el que predomina la tecnología, el factor humano es muy importante”, ratifica.

Asimismo, recuerda que “saludar no es interactuar con el cliente, sino ser educado”. Por lo tanto, “si el entrenador entiende que debe poner el foco en el usuario, le irá mejor porque trabaja para un negocio. No en vano, si el cliente abandona el centro, disminuyen las contrataciones en éste y, por tanto, los ingresos, lo cual puede acabar provocando que pierda el empleo”.

De este modo, Lucas Peñas cree que la principal estrategia por parte del técnico debe pasar siempre por “ayudar al cliente a conseguir sus objetivos, ya que éste paga por conseguir unos resultados”.

UN 25% MÁS DE ROTACIÓN

Según se desprende del informe realizado por este consultor, un 25% de los operadores han percibido un aumento de la rotación de personal en los centros de fitness tras la pandemia, entre otros motivos porque ha aumentado la oferta deportiva. En este contexto, Peñas aconseja medir el clima laboral y valorar la experiencia de todos los empleados.

“El coste de selección del personal, de formación y aprendizaje y de conocimiento del cliente repercute en las cuentas de explotación del centro. Esta es una cuestión que la dirección debe cuidar, ya que al primero que hay que fidelizar es al cliente interno, es decir, al empleado”, subraya el experto.

“El sector del fitness es menos maduro que otros sectores, pero no tiene nada que ver con lo que era hace veinte años porque se ha profesionalizado mucho, tanto por parte de los gestores, instructores, entrenadores como de los directores generales”, concluye.

Noticia extraída de CMDSport.

Puedes leer la noticia en su web pulsando [aquí](#)

Sobre nosotros:

Aktive es una herramienta muy completa que cubre las necesidades tanto de centros, técnicos deportivos o entrenadores personales como de sus usuarios.

Puedes conocer más sobre nuestra app personalizada y el proceso para adquirirla pulsando en el botón.

[Conoce más sobre sobre la app personalizada](#)

Link to Original article: <https://www.aktive.cloud/blog/aseguran-que-el-sueldo-emocional-es-igual-o-mas-relevante-que-el-economico-para-los-entrenadores?elem=315618>